

美邦服饰创始人复出回应: 出售资产只是救急 关键在重构供应链

证券时报记者 吴志

“过去,我作为实际控制人,对团队的标准、要求可能不够细致,不够全面。无论是从财务维度,还是从业务维度,并没有做得那么细。”2月2日,在美特斯邦威(以下部分简称美邦服饰)位于上海市浦东新区的总部里,公司创始人周成建接受了包括证券时报在内的媒体采访。

出乎意料的是,周成建首先就美邦服饰(002269)的现状表达了歉意。“我要向社会表达歉意,就是风控没做好,无论过去我是否担任法人代表、董事长,从法律关系上,实际控制人就要承担企业的风险责任。”在接下来近两个小时交流中,周成建对媒体抛出的问题“来者不拒”,甚至对“美邦服饰还有救吗?”这样直白的提问,周成建也以颇有幽默感的方式回应,“当然有救,如果美邦服饰没救你回来吗?”

自己对供应链更了解

周成建是美特斯邦威创始人。2016年,周成建辞任公司董事长、总裁,由女儿胡佳佳接任,7年后,美邦危机之中,周成建再次站到台前。今年1月,美邦服饰公告称,周成建接任公司董事长、总裁职位,原董事长、总裁胡佳佳辞任。而此公告前,周成建已于2023年回归一线,并参与美特斯邦威各项工作。

围绕美邦服饰在供应链、产品上的问题,周成建解释了自己为何选择此时回归,“我女儿毕竟是年轻人,对新时代,她肯定比我理解,但在产业以及供应链上的经验可能不足。公司产业供应链在下一步应对新零售中非常重要,甚至是非常关键的环节。”周成建认为自己未必会比女儿做得更好,但会尽力。

周成建是裁缝出身,“我们要重新唤起30年前的创业精神,一针一线把每一件衣服缝好。围绕消费者诉求,做好产品、好价格、好体验。至于结果,尽人事,听天命。”

出售资产只是救急

过去一段时间,美邦服饰的一项重要举措是通过资产处置回笼资金。2023年11月,美邦服饰披露,

过去几年因经营压力产生的贷款、应付票据、货款等负债金额超过100亿元,集团通过资产变现及股权变现等方式缓解负债压力,实现了负债大幅缩减。

“靠资产出售肯定不是长久之计,这是救急。”周成建坦言,目前公司的核心还是抓风控,如何利用原来构建起来的数字化底层系统能力,把基础的风控抓实,正在逐步落实。周成建说,公司通过前段时期的资产处置,已经筹集了部分资金,希望用现有的资金做好未来发展。

美邦服饰最近一次披露资产出售公告是2023年12月29日,公司拟以1.7亿元的价格,出售所持有的位于江西南昌东湖区胜利路时代广场中段的店铺;以6000万元的价格,出售所持有的位于江西上饶信州区抗建中路48号商铺。“我希望保住没有出售的资产,利用已出售的资产把未来的企业做好。当然有人出好的价格,也还是可以卖的,卖了也可以买回来。”周成建说。

美邦服饰日前公布2023年度业绩预告,预计公司将实现5900万元至8500万元的盈利,同比扭亏。由于其利润的重要来源是对相关资产的处置,公司预计扣非净利润亏损仍超过3.5亿元。

眼下,美邦服饰的转型需要大量资金,而出售资产无法持续。周成建向记者表示,公司今年应该进入产生正现金流循环的业务体

系,用业务循环来解决现金的问题。

过去款式创新不够

作为曾经的国民品牌,美特斯邦威在年轻消费群体中,曾有着极高的知名度和认知度。复出后,如何赢回曾经的消费者,是摆在周成建面前的一道难题。

“重新唤醒消费者确实是一件困难的事情。”但周成建同时也认为,美特斯邦威品牌知名度还在,这是他们目前最大的优势。

对于门店,周成建表示,过去5000家线下门店是美特斯邦威的核心竞争力,“但很遗憾,当时我们过于重视直营,把有些加盟店转化为直营,这是非常不好的,是自己在破坏自己。”提到公司服装款式,周成建表示,“我们在款式上创新做得不够,产品风格的变化反而非常突出,可能是做反了,这是我们认识到的问题。”

周成建还提到了美特斯邦威过去在冲锋衣、羽绒服、牛仔裤等品类上的失误。“比如去年最火热的冲锋衣,一些白牌做得非常成功,尽管美特斯邦威曾经卖得比较好。但过去10年却放弃了这个市场。”周成建还感叹没有做好的羽绒服。美特斯邦威2012年100多亿销售额(财报显示当年营收约95亿元),40%的收入来自羽绒服,其羽绒服认知度是非常高的。但恰恰过去10年,这个品



新入驻的美特斯邦威新总部大楼。

吴志/摄 陈锦兴/制图

类占比越来越低,没有认真研究。

基于对过去问题的反思和梳理,周成建认为,未来美特斯邦威将会打造机能(指功能性产品)、多元、舒适的潮流产品,舒适的潮流生活方式,基于底层逻辑做品牌重塑。

重构供应链

复出以来,周成建提及最多的是公司的供应链问题。1月29日,周成建向公司全体供应商发布公开信,信中提到,公司虽然过去3年向

供应商累积投入了30亿元左右的资金,但消费者仍然评价公司产品做工丑、价格贵。产品品质异常、成本异常突出、交期异常突出等是导致公司历年亏损的核心原因。周成建表示将重新整合供应链资源。

周成建表示要用数字化管理,实现保质量、保成本、保效率。但短期内,要实现理想的效果并不容易。“我们今年会引入更多的专业训练公司、专业的顾问管理公司来帮助我们,让我们更快地进入状态,这是我们积极努力的方向。”周成建说。

聚光灯下的美特斯邦威在摸索中重来

证券时报记者 吴志

这次的采访地点在美特斯邦威新总部。周成建人还未到,公司员工先给他准备了一台硕大的补光灯。这位老板和美特斯邦威这个品牌一样,始终处在聚光灯下。

美特斯邦威是一个拥有极高知名度的品牌,公司曾经辉煌过,高峰期年营收约百亿元,但如今的美特斯邦威正身处危机中。在这样的情况下对外发声,是一件需要勇气的事,但周成建没有回避记者抛来的问题。

“美特斯邦威出售资产求生”被广泛报道。周成建虽然希望保住剩下的资产,但也笑着表示“有合适的价钱就可以出手”。美特斯邦威的服装款式和价格被吐槽,周成建反思,款式创新少了,风格变化却很大,公司的路子走反了。冲锋衣、羽绒服市场大火,美特斯邦威在这些品类上都有过优势,却没有持续。周成建反思在冲锋衣、羽绒服上浪费的机会,言语里不乏遗憾。

过去几年,行业发展日新月异,新的销售方式、销售渠道,消费者的喜好变化迅速,这对美特斯邦

威是一种考验,对于重新出山周成建更是一种挑战。对于“新零售”“直播电商”“内容电商”这些词,年近60的周成建坦言自己也有很多不懂,自己看直播也是“两眼一抹黑”,跟年轻人做供应链一样,挑战非常大。但他报名参加培训班,上培训课,“学到了不少东西”。

品牌走向衰落的过程是痛苦的,尤其是在有对比的情况下。有人提到希音、安踏等同行,周成建说,美特斯邦威不是希音,也不是安踏。“十几年前,美特斯邦威可能比今天安踏的江湖地位还要高,现

在我们看安踏很高端,我也很羡慕,但一点也不嫉妒。我也希望美特斯邦威有机会再一次实现曾经那个阶段的好。”

这几年,一批国产服装品牌走向没落,有些品牌甚至彻底消失,但也有一些品牌依靠扎实的品、设计,拥抱新兴的销售渠道,赢得了消费者青睐。美特斯邦威的“放手一搏”,也值得期待。



“车路云一体化”催熟自动驾驶商业化 万亿产业静待“百花齐放”

证券时报记者 郭博昊

近日,记者前往北京经济开发区,体验车路云协同下的自动驾驶出行服务。相关企业负责人向记者表示,目前正积极配合政府开展车路云协同项目测试落地工作。受访专家均表示,随着“车路云一体化”技术路线逐渐完善,车路云协同等技术应用将弥补单车智能应对长尾问题的不足,解决其产品成本高、开发效率低等问题,有利于智能网联汽车规模化发展。

“车路云一体化”何用?

1月25日9时,早高峰的车潮尚未退去,一辆自动驾驶汽车缓缓停在记者面前。

使用相应应用软件解锁车门,进入车内,根据语音提示系好安全带后,记者点击前方座椅屏幕上的出发按钮,随后,车辆自动内烁左转向灯,汇入车流开启了本次行程。随着车辆平稳起步,座椅前方屏幕上显示出车辆时速、行驶路径、路况等信息。行进过程中,根据各车道车流情况,车辆会自主选择最优车道进行。在路口左转弯时,车辆能准确识别红绿灯情况,感知并预判其他车辆运动轨迹,顺利完成转弯动作。

从乘坐体验来看,车辆行驶平稳,起步、刹车、变道等动作切入的时机和程度恰到好处,颇有“老司机”驾车的沉稳感。但“车路云一体化”何时发挥作用,如何提升车辆行驶能力,在20公里的行程中记者未明显感受到。“车路云一体化”技术的作用很难外显。文远知行产品项目交付工程师羊成武向记者解释,在单车智能的基础上,通过路端信息的补充,可提升自动驾驶车辆的行驶可靠性和乘坐舒适性。“例如,当红绿灯被前方车辆遮挡时,车路云系统可将信号灯状态发送给车辆,辅助车辆顺利通过路口。同时,车辆还可提前获知行驶路径上后续多个路口的情况,提早选择行驶车道、合理规划行车速度,减少路口停车次数,缩短通过时间。”

文远知行副总裁罗琳告诉记者,目前公司正积极参与北京高级别自动驾驶示范区(下称“示范区”)“车路云一体化”测试项目落地,在路侧信号灯融合感知、动态盲区、全局路径优化、无保护左转、两车协同控制、状态共享等方面与政府展开合作。记者多方了解到,当前,示范区已在160平方公里的区域完成了“车路云一体化”设备的新建或改造,并面向测试单位开放329个路口进行测试。截至目前,包括

百度、小马智行、文远知行、AutoX、新石器、奥迪在内的12家企业已在示范区开展了“车路云一体化”功能开发、测试。

渐成自动驾驶汽车商业化应用关键

2019年以来,国家先后提出交通强国、汽车强国、数字中国等战略,我国持续推进相关行业创新发展,国内智能网联汽车产业发展取得积极成效。工信部相关负责人指出,截至2023年底,我国共建设17个国家级测试示范区、7个车联网先导区、16个智慧城市与智能网联汽车协同发展试点城市(下称“双智城市”),开放测试示范道路22000多公里,累计道路测试总里程8800万公里。

但是,前期研发所需巨额投入与后续商业价值的实现存在一定的不匹配。中国工程院院士、清华大学车辆与运载学院教授李克强表示,基于单车智能的辅助驾驶功能虽然已经实现量产应用,但由于车载传感器感知能力和范围受限、高精传感器和大算力芯片成本居高不下等问题,高级别自动驾驶功能的落地仍面临诸多挑战,商业价值与研发投入不成比例。

车夫咨询合伙人曹广平向记

者指出,近些年,随着“车路云一体化”技术路线逐渐完善,通过车路云协同等技术的应用,弥补了单车智能应对极端情况、零碎场景成长尾问题的技术不足,解决其产品成本高、开发效率低等问题,使得该技术成为下一阶段推动智能网联汽车规模化产业化应用的关键所在。

2024年1月17日,工信部印发《关于开展智能网联汽车“车路云一体化”应用试点工作的通知》,宣布将从2024年至2026年开展“车路云一体化”应用试点。工信部副部长辛国斌在1月19日的新闻发布会上再次明确,组织开展“车路云一体化”应用试点,加快路侧感知、网联云控等基础设施建设,进一步推动智能网联汽车商业化应用。目前,多地正在积极筹备相关试点工作。“示范区正在积极申报成为首批‘车路云一体化’应用试点区域;并计划推动机场、火车站、城市道路清扫等重点应用场景有序开放。”示范区办公室相关负责人向记者透露。

曹广平认为,首批试点城市或将来自于产业基础更好的16个“双智”城市。随着试点工作持续深入,或将带动更多城市在交通和信息通信基础设施、“车路云一体化”融合发展方面加大投入,进而促进新一

轮“双智”城市建设。

万亿产业待“百花齐放”

伴随全球新一轮科技革命和产业变革,智慧交通、智慧城市、智能网联汽车等已成为创新实践最为活跃的领域,也是新型基础设施建设的重要领域和数字经济的重要组成部分。“车路云一体化”将协同带动新型基础设施的数字化、智能化发展。瑞银证券亚洲工业行业主管、中国研究副总监徐奕此前表示,路侧基础设施建设是车路云协同中容易被忽视的方面。随着基建投资变得愈发重要,车路云协同将成为拉动新基建的有效手段之一。瑞银预计,从2022年到2040年,中国路侧投资规模有望达到3000亿美元,其中,路侧系统供应商集成商、智能建筑工程和建设公司将成为直接受益者。自动驾驶公司、受益于早期车端自动驾驶价值渗透的汽车及汽车零部件公司、技术公司,如摄像头、激光雷达生产商,都将获得更多订单。

中国科学院院士欧阳明高也认为,车路协同、车载计算、智能终端等未来都将融合,通过新能源汽车这个万亿产业赛道带动多个万亿产业构成万亿产业集群。“车路云”产业融合生态的建立会使新能源汽车从单打兵突进到多业协同,让目前新能源汽车的“一花独放”引来中国经济的“百花齐放”。

一汽解放 预计去年净利超7亿元

证券时报记者 孙宪超

一汽解放(000800)2月2日披露投资者关系活动记录表,2月1日共有包括长江资管、华安基金、博时基金等在内的20余家机构投资者参加了公司的电话会议。

“2024年市场整体预期要好于2023年,中重卡的行业需求会继续有所增长,整体商用车市场延续向上态势。其中出口预计仍会维持高位,天然气重卡的销量预计会继续增长,公司在天然气重卡市场市占率较高,天然气重卡市场前景气的持续有利于公司销量提升。”一汽解放向与会机构投资者表示。

2023年一汽解放整体销量为24.2万辆,同比提升42%。其中,重卡销量18.44万辆,同比增长47%,展现出强劲的复苏势头。产品销量的增加也带动了一汽解放经营业绩大幅增长,据一汽解放2023年度业绩预告,公司预计2023年实现净利润在7亿元至8亿元之间,同比增长90.35%至117.54%,相比上年同期业绩大幅改善。

对于业绩增长的原因,一汽解放表示,一是随着商用车行业的回暖,公司在国内市场积极开拓,持续保持国内市场领先优势;二是公司及时抓住天然气行情的重要市场机会,扩大天然气市场占有率,推动销量增长;三是公司在出口业务方面也在拼抢市场,去年海外销量亦增幅明显,公司在积极进行海外布局,预计2024年仍会有较好的表现。

一汽解放向机构投资者介绍,公司在天然气市场一直以来市场份额较高,解放产品具有用户口碑好、残值率高、售后服务完善的优势和特点,未来公司会继续发挥解放在产品投放、售后服务以及用户口碑等方面的优势,持续保持在天然气市场的领先地位。据中汽协数据,2023年前三季度我国重卡销量为70.7万辆,同比增加35%,其中出口量为9.4万辆,同比增加49%。

在谈及公司海外出口的情况以及未来的规划时,一汽解放称,公司2023年海外出口销量实现了较高增长,目前公司海外市场主要为贸易类出口国家,未来公司会通过扩张网络布局,加强售后服务,提供更有竞争力的产品进一步扩大市场份额,针对重点区域也会考虑通过投资KD工厂等方式推动海外出口量上。

值得一提的是,一汽解放对新能源重卡的未来发展持积极态度。近日,一汽解放在接受机构调研时表示,新能源重卡的纯电路线包括充电和换电两条路线,各自有着不同的优势和适用场景,目前看比较适合短途运输场景。氢燃料电池路线更适合长途干线场景,但目前燃料电池成本较高,未来会随着技术进步、成本下降逐渐普及。一汽解放会根据不同场景需求提供定制化解决方案,保持几条技术路线并行的发展趋势,做出战略性的投资和布局,在新能源转型大潮中保持竞争力。

业绩预告“变脸”未及时调整 未名医药收警示函

证券时报记者 赵黎韵

因存在未按规定披露关联方资金往来,未按规定披露对外担保、2022年度业绩预告信息披露不准确等问题,2月2日晚间,未名医药(002581)公告近期收到山东证监局警示函。

经查,2022年,未名医药子公司未名生物医药有限公司通过供应商与公司实际控制人潘爱华控制的公司发生资金往来,构成关联交易,但上市公司未按规定履行相应的审议程序和信息披露义务。此外,2018年12月,未名医药实际控制人,时任董事长潘爱华以上市公司名义为原控股股东北京北大未名生物工程集团有限公司与第三方的《借款合同》提供担保。上市公司未就该项履行董事会及股东大会审议程序,未在临时公告及定期报告中履行信息披露义务。

2023年1月31日,未名医药披露2022年度业绩预告,预计2022年净利润为1587.96万元,实现盈利。但实际年度业绩出炉却出现“变脸”。在正式年报出炉前,也是在业绩预告发布后近3个月,2023年4月22日未名医药披露了2022年度业绩预告修正公告显示,修正后预计2022年度净利润为亏损1503.79万元。2023年4月27日该公司披露的2022年年报也显示,当年度净利润为亏损1468.98万元。公司2022年度业绩预告与定期报告披露的净利润差异金额较大,且未及时修正。

基于上述事实,山东证监局决定对未名医药及时任董事长潘爱华、岳家霖等采取出具警示函的行政监管措施。

在2022年业绩“变脸”后,2023年未名医药依然未改变亏损格局,且亏损情况进一步扩大。据该公司近期披露的2023年业绩预告,预计期内净利润亏损2.43亿元至3.45亿元;扣非净利润亏损2.29亿元至3.31亿元,上年同期为亏损849.77万元;基本每股收益亏损0.3689元至0.5231元,上年同期为亏损0.0223元。